

PROGRAMA DE FORMACIÓN PARA DIRECTIVOS

Liderazgo y Transformación en la Gestión Educativa

Edición 2026 - 2027

fecevcal eim CONSULTORES company of Trébol educación



Duración

54 Horas (Presencial y Virtual)

Propuesta de valor

El futuro de las instituciones educativas no se gestiona, se lidera. > Este programa está diseñado para transformar a directivos en líderes estratégicos, dotándolos de herramientas en:

- **Identidad y Diferenciación**: ¿Por qué elegir tu centro?
- **Transformación Pedagógica, Digital e IA**: Cumplimiento del Reglamento, perspectiva, posibilidades, ética y seguridad.
- **Gestión Económica**: Sostenibilidad y eficiencia.
- **Gestión de personas**: Talento, crisis, liderazgo, gestión de mí mismo y emocional.

Programa de formación de directivos y futuros directivos en formato mixto. (54 horas anuales) Enero 2027 - Julio 2027

- Tres sesiones presenciales, de 3-4 horas cada una.
- 15 sesiones virtuales síncronas de 2 y 3 horas.
- 9 horas de acceso a plataforma.

Panel de expertos de reconocido prestigio, con más de 15 años de experiencia acompañando a directivos de centros educativos.

Bonificable por FUNDAE.

Objetivos: Desarrollar visión, habilidades, herramientas y conocimiento sobre casos de éxito, en todas las temáticas necesarias para dirigir un centro educativo con éxito en la actualidad.

Situación actual

Los cambios que se están produciendo en la sociedad actual hacen que el futuro de los centros educativos, su gestión y su estilo de dirección, se escriba hoy en clave de liderazgo y transformación. Estas han de ser las bases para operar en un sector cada vez más complejo como es el sector educativo.

Dirigir un centro educativo se ha convertido en un verdadero desafío y para ello es imprescindible que las instituciones educativas cuenten con:

- **Directivos LÍDERES, no gestores**. La diferencia fundamental entre un gestor y un líder es que el primero se enfoca en el resultado mientras que el segundo se enfoca en la meta que hay más allá del resultado. La gestión se puede delegar, el liderazgo no.
- **Directivos impulsores de proyectos en clave de EXPERIENCIAS E INNOVACIÓN**. Capaces de diseñar estrategias e iniciativas que permitan diferenciar al centro de otros, siempre alineado con su identidad y con el contexto en el que se mueve.



BLOQUE 0: PRESENTACIÓN Y ANÁLISIS DE PUNTOS DE PARTIDA

BLOQUE I: IDENTIDAD Y DIFERENCIACIÓN

BLOQUE II: INNOVACIÓN PEDAGÓGICA

BLOQUE III: TRANSFORMACIÓN DIGITAL

BLOQUE IV: GESTIÓN

BLOQUE V: LIDERAZGO

BLOQUE VI: COMUNICACIÓN

BLOQUE VII: SALUD EMOCIONAL Y BIENESTAR

BLOQUE VIII: CONCLUSIONES Y CLAUSURA



BLOQUE 0: PRESENTACIÓN Y ANÁLISIS DE PUNTOS DE PARTIDA

En este bloque se trabajarán los siguientes objetivos:

1. Conocimiento del programa y metodología de trabajo.
2. Presentación del panel de expertos.
3. Objetivos a alcanzar.
4. Análisis de cada uno de los bloques en los distintos centros participantes (documentación privada).
5. Visión general en el sistema educativo actual.
6. ¿Qué se espera de la educación en los próximos años?

BLOQUE I: IDENTIDAD Y DIFERENCIACIÓN

¿En qué se diferencia tu colegio para comunicar interna y externamente?

A. Estrategia, visión e identidad única como claves de la nueva generación de valor.

1. El nuevo entorno: nuevo mercado, nuevo cliente.
2. Claves de la experiencia de cliente y sus bases psicológicas.
3. Mi contexto: Claves que nos hacen diferentes.
4. Beneficios de una estrategia basada en la experiencia de cliente.
5. Factores críticos de éxito.
6. ¿Cómo construyo la visión como propuesta de valor única y diferenciada?
    a. Objetivos, proyectos e iniciativas estratégicas.
    b. Despliegue, comunicación y seguimiento de la estrategia.

B. Marketing en el Centro educativo.

- Objetivos (I):

1. Aportar una visión práctica sobre cómo gestionar de forma profesional y con una orientación al Marketing las diferentes herramientas disponibles para la gestión de centros educativos.
2. Introducción del concepto "Clienting" en un centro educativo.
3. Establecer los puntos de partida para la captación de nuevos clientes y el incremento de la satisfacción de los clientes actuales y transmitir los cambios en el equipo del centro.
4. Conocer y aplicar las diferentes herramientas de marketing y su evolución del marketing transaccional al relacional y emocional.
5. Plantear una reflexión sobre las principales acciones de atención al cliente y sensibilizar al personal del centro de la importancia de su implicación en la responsabilidad de captación, satisfacción y fidelización.

- Objetivos (II):

1. Plantear la calidad de servicio y atención al PADRE/ALUMNO como estrategia de gestión en el centro de enseñanza.
2. Motivar al equipo del centro para conseguir una atención de calidad a padres y alumnado.
3. Planificar actuaciones operativas.
4. Diseño de un Plan de Marketing.
    a. Estrategias on y off line para la captación de alumnado.
    b. Fidelización de familias: Estrategias de experiencia de cliente.

BLOQUE II: INNOVACIÓN PEDAGÓGICA

- **A. Innovación pedagógica.**

1. Retos y tendencias.
    a. Innovación educativa hoy.
    b. Innovaciones por el mundo: casos implementados con reconocido prestigio.
    c. Qué decisiones tomar y cómo implementarlas de manera eficiente.
    d. Proyectos destacables de innovación educativa de la conselleria valenciana.

- **B. Fundamentos pedagógicos de la innovación.**

1. Perfil de salida del alumno.
    a. ¿Qué nos aporta hoy los avances en conceptos neurociencia?
    b. Desarrollo del pensamiento, y su relación con el aprendizaje.
    c. Personalización del aprendizaje, una demanda hoy posible.
2. La evaluación como proceso central del aprendizaje.
    a. El modelo pedagógico como respuesta a una sociedad cambiante: Desarrollo de competencias.

- **C. Rediseño de Espacios de Aprendizaje**

1. De la escuela a la comunidad de aprendizaje.
2. Espacio y modelos de aprendizaje.
3. Comunidad educativa y apropiación del espacio.
4. Métodos participativos de diseño de nuevos espacios de aprendizaje.
5. Fases del proceso de transformación de los espacios de la escuela.
6. Costes y valor. Reutilizar vs Tirar.



BLOQUE III: TRANSFORMACIÓN DIGITAL

A. Transformación digital.

1. Puntos de un plan de transformación digital.
2. Análisis 360º de la infraestructura tecnológica adecuada.
3. Evaluación de la competencia digital docente. Actualidad y siguientes retos.
4. Análisis de la viabilidad de proyectos tecnológicos.
    a. STEAM, metodología, Tecnología y competencias.
5. Casos reales de usos de la IA para equipos directivos.
6. Decisiones estratégicas de un plan de transformación digital responsable.

B. Inteligencia Artificial: Aspectos legales clave para una IA segura y Protección de datos.

i. Marcos Regulatorio y Recomendaciones y sus aplicaciones en la Comunidad Valenciana.
    1. Ley de IA de la UE.
    2. El Reglamento (UE) 2024/1689 establece normas armonizadas para la inteligencia artificial (IA).
    3. UNESCO y Políticas Públicas.
    4. Alfabetización Digital y Prácticas Prohibidas.
ii. Principales Aspectos Legales y Éticos.
    1. ¿Qué está cambiando en la regulación de la IA?
    a. Ley de IA de la UE: ¿qué significa esto en la práctica para los líderes educativos?
    2. Protección de Datos y Privacidad, Propiedad Intelectual y Plagio, Sesgos y Discriminación, Seguridad y Transparencia.
iii. Impacto y actualidad (normativa de uso de dispositivos).



BLOQUE IV: GESTIÓN

A. Finanzas.

1. **Conceptos.**
   a. Conceptos económicos básicos.
   b. Modelos de financiación.
   c. Recursos, financiación y amortización.
   d. Balance y cuenta de resultados.
2. **Análisis y gestión.**
   a. Análisis de costes, líneas de explotación y tipos de gastos .
   b. Cuadros de mando e indicadores.
   c. Planificación económica y presupuesto.

B. Gestión del talento: Los docentes como motor de la mejora educativa.

a. Las 5 disfunciones de los equipos.
b. Inteligencia Emocional y habilidades Blandas.
c. Iniciativas de Endomarketing para atraer, desarrollar, motivar y retener talento.
d. Los 5 pilares competenciales para conseguir equipos eficaces:
   i. Comunicación a través de la herramienta DISC para identificar las fortalezas y debilidades del equipo.
   ii. Trabajo en equipo: visión sistémica.
   iii. Innovación y adaptabilidad: gestión de resistencia al cambio.
   iv. Autoliderazgo y motivación.
   v. Productividad: gestión del tiempo y reuniones eficaces.

C. Gestión de crisis.

a. Actuaciones ante situaciones de violencia o desamparo de menores: tanto ante fiscalía como ante los servicios sociales.
b. Incidencia del uso de aparatos electrónicos en los centros educativos.
c. Aspectos jurídicos en situaciones de posible acoso escolar.
d. Rupturas familiares: actuación ante situación de conflicto en los colegios.
e. Prevención de conflictos.
f. Actuación ante alumnos con conductas agresivas.
g. Actuación ante familias que no colaboran en materia de disciplina.
h. Los padres ante una tutoría: grabación de las mismas.
i. Preparación de reuniones a priori conflictivas.

BLOQUE V: LIDERAZGO

A. Fundamentos del Liderazgo para crecer.

1. El liderazgo: principios, estilos y evaluación de competencias de liderazgo.
2. Herramientas de liderazgo: La escucha asertiva y la indagación.
3. Las fuerzas que favorecen la transformación (fortalezas, valores y sueños).
4. Las fuerzas que dificultan la transformación (debilidades, creencias limitantes y miedos).
5. Conocimiento de ti mismo: los saboteadores internos.

B. **Liderazgo para hacer crecer e Impulso organizacional.**

1. Herramientas de liderazgo en equipo.
2. Establecer objetivos y planes de trabajo.
3. Modelos de seguimiento.
4. El feedback.
5. Las capacidades del equipo.
6. Comportamientos tóxicos.
7. Gestión de los compromisos.
8. Gobernanza y relevo generacional, manteniendo la identidad.

BLOQUE VI: COMUNICACIÓN

A. La imagen del directivo es la imagen del centro.

1. Storytelling Educativo: Arte de narrar la identidad y los éxitos del centro para conectar emocionalmente con la comunidad.
2. Comunicación No Verbal y Oratoria: Control del lenguaje corporal y técnicas de comunicación en público para proyectar una imagen sólida y profesional.
3. Gestión de la Reputación: Estrategias para el manejo de la imagen pública del directivo y la marca institucional.



BLOQUE VII: SALUD EMOCIONAL Y BIENESTAR

A. Enfoque integral de los docentes.

1. Gestión Emocional y Convivencia.
2. Acompañamiento y Tutoría.
3. Bienestar de los docentes.
4. Conexión y Pertenencia.

B Beneficios del Bienestar Emocional.

1. Mayor rendimiento académico.
2. Prevención.
3. Resiliencia.

BLOQUE VIII: CONCLUSIONES Y CLAUSURA

- Visión global del rol del futuro directivo de un centro educativo.
- Necesidades de profundización.
- Planes de acción a incorporar en cada centro representado.
- Documentos y aspectos clave para su seguimiento e implementación.
- Taller: Regalo final: Preparación de Gemas para tu centro
- Evaluación.
- Conclusiones.
- Comida.



	Enero		Febrero	Marzo
	Presencial		Virtual	Virtual
Fechas:	14/01/27		11/01/27	04/03/27
	Virtual		Presencial	Virtual
Fechas:	20/01/27		25/02/27	11/03/27
	Virtual			
Fechas:	28/01/27			

	Abril		Mayo	Junio	Julio
	Virtual		Virtual	Virtual	Presencial
Fechas:	08/04/27		06/05/27	07/06/27	01/07/27
	Virtual		Virtual	Virtual	
Fechas:	19/04/27		17/05/27	17/06/27	
	Virtual		Virtual	Virtual	
Fechas:	29/04/27		27/05/27	23/06/27	

Virtual
2 horas
17:30 a 19:30h

Virtual
3 horas
17:30 a 20:30h

Presencial
3 horas
16:30h a 19:30h

Plataforma
3 horas
Plataforma

Programa

Total de horas: 54 | **Presencial:** 10 | **Virtual 2:** 14 | **Virtual 3:** 21 | **Plataforma:** 9

PANEL DE **EXPERTOS**



Ramiro Roses

Ingeniero Agrónomo por la Universidad de Córdoba y formación en la Universidad de Nottingham, dedicado a los sistemas de gestión desde 2004. Consultor senior en EIM Consultores desde 2007, con amplia experiencia en implantación de sistemas de gestión en centros educativos de toda España, acompañándolos también en la definición de su estrategia. Licenciatario EFQM por el Club de Excelencia en la Gestión. Anteriormente ha sido jefe de equipo en Accenture y en Lidl supermercados y responsable de calidad y medioambiente en Jiménez Viso.



David Vidal

Director de innovación de EIM Consultores y consultor educativo. Licenciado en Filosofía y en Lingüística. Especialista en ciencias cognitivas aplicadas al aprendizaje.
Director de proyectos y consultor para organizaciones como el Consorcio de Escuelas Norteamericano (COSN) o el proyecto Hundr.ED. David ha dirigido proyectos con impacto en más de 40 países de todo el mundo, centrado en el desarrollo de competencias del profesorado, tanto digitales como metodológicas. Ha impartido miles de horas de formación desde 2011 y diseñado formaciones para instituciones nacionales e internacionales.



Marta Freire

Psicóloga Educativa, Coach ACC certificada por ICF y Consultora Experta en Comportamiento Humano DISC por Peoplekeys, EEUU. Es Consultora Senior en EIM Consultores en el área de Coaching Educativo, Liderazgo e Inteligencia Emocional. Co-fundadora de Kle-in Action, Consultoría especializada en Comunicación interna, Endomarketing y Desarrollo Humano, colabora con organizaciones públicas y privadas impartiendo Formación en Habilidades Blandas y Empleabilidad. Es Máster en Prevención de Riesgos Laborales, posee el Certificado de Aptitud Pedagógica, así como diversos cursos de Formación del profesorado, Comunicación No Violenta (CNV) y resolución de conflictos. Anteriormente fue Directora Regional de Ventas en una empresa del sector privado, siendo la responsable de la selección, formación y supervisión de equipos comerciales



Ricardo García

Arquitecto y educador. Se interesa desde muy joven por la educación no formal y la participación ciudadana. Como arquitecto, se especializa en métodos de diseño participativo y funda el estudio Arquitectos de familia, orientado a la reforma de espacios en colaboración estrecha con sus habitantes. Ha transmitido su método de trabajo en cursos y seminarios de postgrado en varias universidades y es profesor de ciclos formativos en el colegio de los jesuitas de Las Palmas de Gran Canaria, donde además ha sido coordinador de pastoral, de calidad y director titular.

PANEL DE **EXPERTOS**



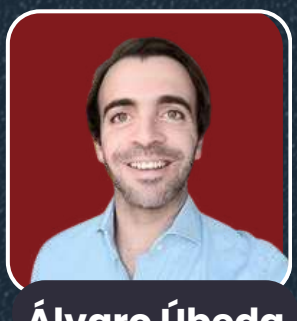
José Manuel Arriaza

Es Miembro del Consejo General de Economía del Gobierno General Fundación Ana María Janer y ha sido miembro de Misioneras Claretianas. A lo largo de su trayectoria profesional de más de 30 años, ha ocupado puestos de Director Financiero de varias compañías, también ha sido programador de ERP, director de desarrollo y experto en transformación digital. Más recientemente formó parte en la creación del Equipo Titular RMI Misioneras Claretianas para sus 9 colegios y durante 12 años el responsable del área económico administrativa y del área tecnológica. Actualmente es Consultor Senior en EIM Consultores y formador freelance en herramientas Microsoft.



Irene Rodríguez

Consultora de Marketing y Comunicación en EIM Consultores. Maestra de Educación Primaria e Inglés por la Universidad Pontificia de Comillas, Máster en Dirección y Gestión de Centros Educativos (Universidad Francisco de Vitoria) y MBA especializado en Emprendimiento por la Universidad Complutense de Madrid. Anteriormente, ha sido profesora de Infantil y Primaria y manager de Admisiones, Marketing y Comunicación en colegios internacionales de Europa y Latinoamérica. Ha formado parte del equipo de trabajo del piloto DigCompEdu en España. Idiomas: castellano e inglés.



Álvaro Úbeda

Licenciado en Derecho y Relaciones Internacionales por ICADE, Universidad Pontificia Comillas, donde también cursó un Máster en Propiedad Intelectual, obteniendo el premio a la excelencia académica de su promoción. Alvaro es docente en diversos programas relacionados con derecho tecnológico, inteligencia artificial, privacidad y legaltech en varias de las principales escuelas de negocio y de derecho a nivel nacional, incluyendo el Instituto de Empresa, el Centro de Estudios Garrigues, UNIR e INESDI.



Marc Rivera

Director Académico de Grupo Trebol Educación, empresa para la que ha asesorado colegios desde un punto de vista pedagógico, ha editado programas y desarrollado acompañamientos personalizados para equipos docentes. Maestro de Educación Primaria por la Universitat Autònoma de Barcelona; estudió Pedagogía en la Universidad Nacional Pedagógica de la Ciudad de México. La trayectoria profesional comienza como profesor Amco en Primaria, para formar parte del equipo formador, asesor, editor de diversos Programas para Amco International. Idiomas: castellano, catalán e inglés.



Javier Gaviño

Maestro de Educación Primaria, Máster Universitario en Competencias Docentes Avanzadas y doctorando en Educación por la Universidad de Sevilla. Cuenta con más de 10 años de experiencia docente y en la coordinación de proyectos de innovación, tecnología educativa y comunicación en centros escolares. Creador de «Ideas para profes», un proyecto y comunidad de divulgación educativa que comparte recursos, experiencias y propuestas prácticas para docentes y que ha alcanzado a miles de profesionales a través de sus canales digitales. Nominado al Premio EDUCA ABANCA al Mejor Docente de España en 2023 y 2024

PANEL DE **EXPERTOS**



Carmen Sánchez

Directora de proyectos, Consultora y formadora en EIM Consultores, especializada en diseño curricular, metodologías activas y evaluación por competencias. Su experiencia se centra en el acompañamiento a centros educativos para la implementación de proyectos de transformación pedagógica que ponen el énfasis en la personalización del aprendizaje y la inclusión. Ha participado en la creación de materiales didácticos innovadores y ha impartido formación a docentes en diversas etapas educativas (Primaria, Secundaria y FP), conociendo las necesidades específicas de cada una.



Jaime Gómez

Director de EIM Consultores, con una sólida trayectoria en el diseño, coordinación y ejecución de proyectos, planes y eventos de innovación educativa y transformación digital. Desde 2014 he dirigido con éxito dos consultoras y acompañado a centros, instituciones, fundaciones y administraciones educativas. He sido miembro del equipo directivo y jefe del departamento de orientación de un colegio privado de nueva creación. Psicólogo, orientador educativo y consultor, con más de 20 años de experiencia formando personas de todas las edades y niveles.



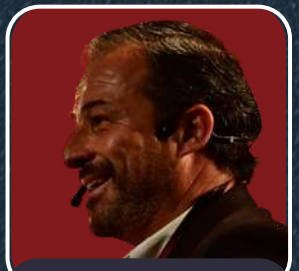
Javier Muñoz

Javier Muñoz Senra - director de Kapta Estrategias. Licenciado en Marketing y Gestión Comercial y con varios cursos y programas de postgrado de gestión, estrategia y dirección, he desarrollado mi carrera profesional dedicado fundamentalmente al marketing de empresas de servicios, en concreto en Marketing Educativo, analizando su implicación y la aplicación práctica en los distintos tipos de instituciones educativas: Escuelas Infantiles, Centros Escolares, Academias, Universidades y empresas del sector.



Cristóbal Calero

Psicólogo, consultor y facilitador. Experto en dirección de centros educativos por la Universidad de Comillas. Director del colegio Cardenal Spínola durante 10 años, orientador educativo y vinculado a la formación y al desarrollo de equipos y de personas desde hace más 20 años. Ha sido director de recursos humanos en la fundación Spínola. Utiliza la mirada sistémica para potenciar equipos y movilizar recursos de las organizaciones de modo que generen más impacto.



Juan Guerrero

Licenciado en Ciencias Económicas y empresariales,
Socio Fundador de Grupo Trébol Educación con más de 20 años de experiencia acompañando a Equipos Directivos de Instituciones educativas en proyectos de Transformación.

Precios

650€*

***+10% Más el diéz por ciento de gestión de FUNDAE**
Por participante

Máximo 30 plazas
Bonificable por FUNDAE

Contacto



Ramiro Roses
Director de Consultoria

+ 34 609 792 028

ramiro.roses@trebol-educacion.com


feceval
eim
CONSULTORES
company of
Trébol
educación